



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Es gilt das gesprochene Wort

Rede

**des Geschäftsführenden Vorstandmitglieds des
Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes**

Karolin Schriever

**anlässlich der Bilanzpressekonferenz
am Dienstag, 14. März 2023 in Frankfurt am Main
DekaBank, 44. Etage**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

am 3. Mai wird die Europäische Kommission voraussichtlich ihre Kleinanlegerstrategie vorstellen. Finanzkommissarin Mairead McGuinness scheint entschlossen, darin eine Pflicht zur ausschließlichen Honorarberatung vorzuschlagen. Ein solcher Vorschlag würde den Zielen der Kapitalmarktunion und den Interessen von Kleinanlegern diametral entgegenlaufen.

Das Ergebnis wäre nicht mehr, sondern weniger Anlegerschutz. Kleinanleger würden weithin von einer guten Beratung ausgeschlossen. Der Diskussion um eine mögliche Honorarpflicht liegen einige Missverständnissen zugrunde:

Erstes Missverständnis:

Oft wird angenommen, Provisionen bei Wertpapierberatungen kämen den Sparkassen zugute. Das stimmt allerdings nicht.

Richtig ist: Provisionen aus dem Wertpapiergeschäft dürfen ausschließlich für die Verbesserung der Dienstleistung genutzt werden. Geringere Provisionen bedeuten deshalb nicht Ertragsverluste bei Sparkassen, sondern weniger Finanzmittel für Beratungsleistungen.

Zweites Missverständnis:

Die EU-Kommission behauptet, Provisionsberatung mache die Produkte im Schnitt um rund ein Drittel teurer. Sie stützt sich dabei auf eine Studie von Kantar aus dem vergangenen Sommer. Allerdings musste die Studie zwischenzeitlich nach unten korrigiert werden.

Zudem fehlt in der Kostenbetrachtung der Kommission ein äußerst wichtiger Punkt: Es werden regelmäßig Produkte ohne Beratung (z.B. beratungsfrei erworbene ETFs) mit Produkten verglichen, die in einer Beratung empfohlen wurden. Die Kosten einer Honorarberatung kämen bei dem Beispiel eines beratungsfrei erworbenen ETF somit noch hinzu und dürfen bei einem Vergleich mit der Provisionsberatung nicht unter den Tisch fallen.

Drittes Missverständnis:

Es wird angenommen, die Honorarberatung sei fairer, weil die Kosten transparenter seien. Auch das stimmt nicht.

Richtig ist: Jeder Finanzdienstleister ist bereits heute gesetzlich verpflichtet, Kunden vor jeder Anlageentscheidung genau aufzulisten, welche Provisionen und Kosten beim Kauf des Finanzprodukts anfallen. Zusätzlich erhalten alle Kundinnen und Kunden mindestens einmal jährlich eine Gesamtaufstellung aller Provisionen und Kosten, die im vergangenen Jahr angefallen sind.

So ist leicht zu bewerten, ob die angefallenen Kosten in einem angemessenen Verhältnis zu den Produkten und Dienstleistungen standen, von denen die Kundinnen und Kunden profitiert haben.

Bei der Diskussion um Provisionsberatung versus Honorarberatung geht es eigentlich um etwas ganz anderes. Nämlich um die Frage, welche Kundengruppe die Kosten von Wertpapierberatung tragen soll. Und das ist eine wichtige sozialpolitische Frage.

Provisionsberatung bedeutet: Die Kosten der Beratung werden in Prozentanteilen vom Anlagevolumen getragen. Sie sind höher, wenn viel angelegt wird. Und niedriger, wenn der Anlagebetrag niedrig ist. Und vor allem fallen die Kosten nur an, wenn es tatsächlich zum Abschluss kommt.

Honorarberatung hingegen heißt: Es werden die Kosten der Beratung nach Zeitanteilen, sprich Beratungsstunden, berechnet. Und zwar unabhängig davon, ob ein Wertpapierkauf zustande kommt.

Das schließt Menschen mit geringeren Vermögen von Beratung weithin aus. 54,6 % der Wertpapiersparpläne in Deutschland werden mit unter 100 Euro pro Monat bespart. 28,3 % sogar mit weniger als 50 Euro. Es ist völlig unrealistisch, dass solche Kunden gleichsam als „Eintrittsgeld“ die Kosten für die Honorarberatung von 180 Euro pro Stunde bezahlen können und wollen. Eine Erstberatung dauert im Schnitt zwei Stunden. Das würde 360 Euro ausmachen. Und wenn solche Anleger noch eine Zweitmeinung einholen möchten, müsste dieser Betrag nochmals auf den Tisch gelegt werden.

Das Ergebnis einer verpflichtenden Honorarberatung wäre: Menschen mit geringeren Anlagebeträgen würden aus der Beratung herausgedrängt. Viele würden im Wege der sog. „Selbstberatung“ bei unseriösen Anbietern landen. Oder gar nicht mehr an Wertpapiergeschäften teilhaben. Das ist höchst unsozial. Denn Wertpapiersparen ist heute eine der wenigen Möglichkeiten, den Wertverlust durch die hohe Inflation auszugleichen.

Die Gründungsaufgabe der Sparkassen ist es, möglichst vielen Menschen wirtschaftliche und damit soziale Teilhabe zu ermöglichen. Dazu gehört heute Wertpapiersparen. Mit einer guten Beratung. Und in der Breite des Landes. Das ist der Grund, weshalb wir uns gegen eine verpflichtende Honorarberatung wenden.

Eine Kleinanlegerstrategie, die Kleinanleger ausschließt, verdient ihren Namen nicht. Eine verpflichtende Honorarberatung hat in einer Sozialen Marktwirtschaft nichts verloren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.